

Оглавление

Предисловие. Счастье	10
Глава 1. Дела японские	13
Глава 2. Конкурент «Кристалла»	19
Глава 3. Два года в Бутырке	30
Глава 4. Жизнь на зоне	40
Глава 5. Перестройка	47
Глава 6. Великий ковровый путь	54
Глава 7. Первые шаги в производстве	63
Глава 8. Приобщение к маркетингу	70
Глава 9. Мои огорчения	81
Глава 10. 20 правил успешного бизнесмена	93
Глава 11. Личность закладывается в детстве	122
Глава 12. Советы Саше	136
Глава 13. Как я стал доктором	157
Глава 14. Женский фактор	174
Глава 15. Сахалинский период	185
Глава 16. Если повернуть время вспять	201
Глава 17. Наш капитан	209
Глава 18. Россия — не Америка	217
Глава 19. Как мы открыли свою клинику	226
Глава 20. Худеем в Латвии	233
Глава 21. Свои коровы	242
Глава 22. Вызовы для компании	256
P.S. Что произошло в 2016–2019 годах	267
Заключение	284

Глава 1. Дела японские

Что африканцы и японцы воровали на советских кораблях

Какую психологическую уловку применяют таможенники

Как официантка из Ванина спасла меня от тюрьмы

Случай, произошедший в жаркий июльский полдень 1975 года, запомнился мне на всю жизнь. Тогда мне было 28 лет, и я служил врачом на судне, возившем лес в Японию. По прибытии в порт мы, как обычно, сошли на берег группами по три-пять человек. Жесткие советские правила обязывали нас надевать парадную форму: полушерстяные брюки, куртку, нейлоновую рубашку с галстуком, фуражку и ботинки на микропоре. А на улице жара 35 градусов, японцы вокруг бегают в шлепанцах, шортиках и маечках. Естественно, местные нас сразу примечали.

Мы шли вдоль портовой улицы, где располагались магазинчики. У японцев, как правило, так: стоит дом, спереди магазин, а сзади живет семья хозяина. Когда заходишь в магазин, звенит звонок, и к тебе выходит продавец.

В одной из витрин стояла мечта любого сахалинского моряка — черные остроносые ботинки на небольшом каблучке с яркой подкладкой внутри — самый шик по тем временам. Мы всегда помнили, что девочки любят нас хорошо одетыми, поэтому в предвкушении зашли в магазин. Раздался звонок, откуда-то сверху спустился хозяин и, бросив на нас взгляд, объявил: «Нет-нет-нет! Вы русские, у вас никогда нет денег, идите! Нельзя, нельзя!» Так нас и вытурил. Мы опешили, я промолчал, хотя и мог изъясняться по-японски.

Шок. Нас, представителей великой страны, победившей милитаристскую Японию в 1945 году, какой-то япошка выставляет из магазина! Испытав и личное унижение, и обиду за отечество, я твердо решил: «Когда-нибудь разбогатею, куплю твой магазин, а самого выгоню».

Обидел меня тот японец страшно, но я должен его отблагодарить. Неприятный случай мотивировал меня к предпринимательству. Не зря говорят: «Мудрость — хорошо залеченная рана». Так и здесь. Обида, унижение человеческого достоинства заставляют делать то, что повышает самооценку.

Мы с коллегами начали думать: что делать? Середина 1970-х годов — брежневское время, названное позже эпохой застоя. Работая в Сахалинском морском пароходстве, я получал 180 рублей в месяц. Деньги нормальные, но квартиры нет, перспектив тоже. Надо как-то зарабатывать, но любые намеки на бизнес запрещены. Нас, моряков заграничавания, к тому же особо контролировали таможенники и пограничники. Не разбежишься.

И тут снова «помогли» японцы. В тот раз мы зашли в порт с грузом металлолома. Пришвартовались, открыли трюмы, разгрузку запланировав на утро. Мой товарищ, второй штурман Володя, стоял на вахте. Он заскучал и позвал меня наверх: «Борь, поднимись, поболтаем».

Вдруг видим: два японца промелькнули вдоль борта и нырнули в открытый трюм с металлоломом. Стали наблюдать. Минут через пятнадцать они вышли, а под рубашкой что-то оттопыривается. Я говорю: «Вовка, смотри, похоже, они что-то украли». Вовка дает команду вахтенному матросу задержать воров. Я стал допрашивать их по-японски, мол, сейчас сдадим вас в полицию. С испугу они сразу все выложили: оказывается, лазили в трюм, сматывали медную проволоку со старых электродвигателей, чтобы сдать в пункт приема металлов. Для нас это стало открытием. У нас же цветного металла завались! Мы вспомнили, что в Хабаровском крае, в городе Ванино, на свалке десятилетиями копилась списанные моторы, бронзовые якоря и винты. Тех запасов лет на сто хватило бы сдавать металлолом.

Мы узнали адрес приемного пункта, отпустили японцев с миром и на следующее утро пошли на разведку. Выяснилось, что в особом почете там медь и бронза, и килограмм меди стоит один доллар. У нас загорелись глаза. Для сравнения: в рейсах мы в день получали один

золотой рубль, то есть тот же один доллар. Если рейс длился больше десяти дней, нам платили 10 долларов — неплохая прибавка к рублевой зарплате. Эх, теперь заживем!

Бронза всегда использовалась на кораблях. Вдоль бортов находятся танки — емкости для воды и топлива. Чтобы измерять уровень в танках, наверху расположены отверстия, в них спускается веревка с грузом, и по тому, как намокла веревка, определяют, сколько осталось топлива. Чтобы отверстия не ржавели, их закручивают здоровенными бронзовыми болтами. Болты, кстати, часто воровали у нас на судне, когда мы ходили в Африку. Местные ловкачи скручивали их прямо пятками.

И мы устроили такой бизнес: во время стоянки в Ванине под предлогом того, что нам необходимы бронзовые болты (а они нам действительно были нужны), посылали мотористов на свалку отпиливать куски винтов. Руководил операцией мой товарищ Серега, старший механик.

В японском порту укладывали 15–20 килограммов отпиленной бронзы в обыкновенные сумки, шли в приемный пункт и благополучно получали свои 15–20 долларов. На 15 долларов мы могли купить пять пар джинсов по три доллара, а в Ванине они уже стоили 150–200 рублей.

Мы стали наваривать до тысячи рублей за рейс. Поскольку в месяц делали примерно три рейса, получалось порядка 3000 рублей. Столько обычный советский человек зарабатывал года за два-три.

В общем, громадные деньги пошли, но скопить на будущее не получалось. Ведь моряки — особая специальность. Во все времена на этой работе задерживались люди своеобразного склада, такие «гуляй, Вася, жуй опилки». При всей строгости морских законов очень вольные люди.

Если долго не сходил на берег, имеешь право оторваться. На берегу тебя должны обожать, нужно всем показать свою значимость. А для этого требуются деньги! Честно говоря, не встречал среди сахалинских моряков тех, кто экономил. В море остаются только широкие люди, окруженные романтическим ореолом. Недаром про нас пели:

Моряк вразвалочку сошел на берег,
Как будто он открыл пятьсот Америк,
Ну, не пятьсот, так пять по крайней мере.

И все на свете острова он знал как дважды два.
И пусть проплавал он всего неделю
И юнгой числился на самом деле,
Девчонки ахали и вслед глядели,
Всегда нам кто-то смотрит вслед
В семнадцать лет.

Слова Эдуарда Хилия

Самые большие деньги зарабатывали китобои. Ох, они и выпендривались! Берёт, например, такой моряк сразу три такси: в переднем у него шляпа, во втором тросточка, а в третьем — он сам. И все знают, что едет гарпунер китобойной флотилии «Слава». Покуролесил, нашел девушку, закружились они и все деньги спустили. А потом гарпунер одалживает до аванса.

В отпуск с Сахалина мы уезжали один раз в два-три года, и длился отпуск вместе с выходными четыре-пять месяцев. Первым делом даришь подарки близким, разные дефициты — икру, красную рыбу. Маме и папе — персональные гостинцы. А потом гульбанишь по ресторанах. Через несколько недель деньги подходят к концу. С этого момента начинаешь жить скромно, как все, ходишь уже не в рестораны, а в театр или кино. Отпуск заканчивается, и ты снова отправляешься на Сахалин, на родной корабль «Антон Буюклы» — за деньгами.

Ближе к концу службы я нашел второй вариант заработка, еще более выгодный, чем торговля джинсами. Однажды разговорился с двумя японскими студентами, работавшими в магазине, где продавались ковры. В СССР один ковер стоил 1500 рублей, а в Японии — 20 долларов. А в этом магазине я вдруг увидел, что точно такие же продаются по 5 долларов.

В чем дело, почему такие дешевые? Оказалось, бракованные. Японцы объяснили: когда ткут ковер, используют бобины с нитками. Автоматы постепенно раскручивают бобины и ткут рисунок. Но в какой-то момент нитки заканчиваются, и катушку нужно поменять. Замена длится несколько секунд, в течение которых данный цвет не используется, поэтому ковер считается бракованным. Обычный человек ничего не заметит: подумаешь, в каком-то малюсеньком фрагменте нет, допустим, зеленого. Но по жестким

японским стандартам — не положено. Такие ковры продавались по дешевке.

Мы недолго думая набрали этих ковров, и началась в моей жизни ковровая эпопея: отпиливаешь бронзу, сдаешь в металлолом, покупаешь ковры и получаешь за один рейс 3000 рублей. Конечно, денег — лом. Город небольшой, а тут мы с товарищами стали привозить по 10–20 ковров, чем и вызвали понятное подозрение у КГБ, плотно севшего нам на хвост.

В тот период я стал встречаться с Таней Кокотой, красивой официанткой из Ванина. Мы с ней договорились: если она заметит что-то нехорошее, пока я в море, то предупредит телеграммой. Даже придумали пароль. Если в телеграмме есть слова «Привет от Феликса», значит, в порту опасность.

И вот в ночи мы подходим к Ванину, а в тайничке в каютке спрятали 20 ковров. И вдруг телеграмма: «Привет от Феликса». Ну все, думаю, приплыли, от товара надо избавляться.

До сих пор перед глазами картина: горят прожектора, за судном остается след, а мы кидаем в воду ковры: красные, зеленые, желтые. Ковры в полете разворачиваются и над светящейся бурлящей водой летят, как птицы. А мы стоим и буквально плачем: улетели 20 ковров, аж на 30 тысяч рублей! Шесть автомобилей «Жигули» упорхнули в Японское море.

В порту нас ждала проверка. Таможенники старательно все перерыли, особенно у меня и еще одного товарища, с которым мы вместе дела проворачивали. Обычно таможня смотрела чисто символически, а тут везде залезли, вплоть до унитаза. Даже таблетки у меня все пересчитали.

У товарища оказался один ковер. Сначала таможенники обрадовались, но он объяснил, что купил его для себя еще в прошлый рейс и по закону задекларировал. Не за что зацепиться. Обыск в итоге закончился, и они ушли. Чтобы потом вернуться.

Таможенники рассуждают так: если даже при обыске ничего не нашли, есть вероятность, что после их ухода подозреваемые начнут вынимать все из тайников. Такое действительно бывает, так как срабатывает психологический фактор: мол, уже не вернутся, можно расслабиться. Таможенники нагрянули через час, все перерыли, но снова ничего не обнаружили.

Откуда Таня узнала о грядущей проверке? В ресторан, где она работала, оказывается, пришел заместитель начальника местного КГБ, парень лет тридцати пяти, и стал с ней знакомиться. Таня ему отказала, а он и брякнул от обиды: мол, ничего, завтра мы с твоим Борькой разберемся.

После того случая стало понятно: взялись за нас капитально, не отстанут. Город-то маленький, легко проследить «ковровый путь». Я решил, что пора увольняться и уезжать из Ванина. К тому же вскоре в Москве заболел папа, Юрий Алексеевич.

Я уволился по семейным обстоятельствам, и мы с Таней переехали в Москву, где 16 мая 1982 года появилась на свет наша дочка Наташа. Таня стала уже третьей моей женой, а Наташа — третьим ребенком, но об этом позже.

Глава 18. Россия — не Америка

Какое пособие получали в Америке эмигранты из России

*Почему успешные в России люди не добиваются успеха за границей
(за исключением ученых)*

*Как нам остановить поток уезжающих умных людей и вернуть тех,
кто уже работает за границей*

О периоде после службы в Сахалинском морском пароходстве я уже рассказал в главах 2–5. Он охватил производство нелегальной водки, Бутырку, зону и первые попытки найти себя в бизнесе, легализованном во второй половине 80-х. Поэтому сразу перенесемся в начало 90-х: опасное время, когда страну покинули многие наши соотечественники, в том числе и моя мама.

Предыстория этого отъезда выглядела так. Во времена так называемой хрущевской оттепели бабушка Геля, родная сестра маминого отца, прислала маме Риве Яковлевне приглашение из Америки. Для поездки требовалось пройти ряд инстанций и подписать нужные документы. Отчетливо помню все этапы, так как ходил везде вместе с мамой.

В том числе обязательным являлось получение трех подписей с работы: секретаря комсомольской организации, секретаря профсоюзной организации и секретаря партийной организации. Первые два подписали, а третий — тоже еврей, заведующий отделением — отказался, сославшись на ухудшение отношений с США из-за Карибского кризиса октября 1962 года.

Но идею поехать в США моя мама не оставила. Когда развалился Советский Союз, в подъездах появились надписи «Бей жидов, спасай Россию». Мама испугалась, что снова, как в начале века, начнутся еврейские погромы, решила не испытывать судьбу и подала документы на получение вида на жительство в США.

Американцы приветствовали еврейскую иммиграцию, предоставили маме вид на жительство и, что удивительно, дали мне как сопровождающему трехмесячную визу, хотя многие в те времена получали визы и оставались в Штатах нелегально. Я задерживаться не собирался, так как вел дела в Москве, и просто полетел провозить маму.

Ей официально разрешалось взять с собой 200 долларов, а мне — 500. Зная мою аферистичную натуру, мама умоляла: «Только не бери больше, а то на таможне деньги найдут и тебя не выпустят».

Я, дурак, послушался, и мы приехали в США с семьюстами долларами в кармане. В организации «Наяна», помогающей беженцам, охотно приняли заявку, но оформление документов, как у них всегда бывает, затянулось. А денег у нас — в обрез.

Мы сняли маме однокомнатную квартиру в Нью-Йорке на первом этаже дома в плохом районе, где вместе с крысами и тараканами обитали бедные пуэрториканцы. За квартиру просили 400 долларов в месяц и еще столько же в виде предоплаты за следующий месяц. Я каждый день ходил в «Наяну», чтобы получить материальную помощь. Дилемма стояла простая: проезд на метро стоил доллар и хот-дог стоил доллар. Я всегда выбирал хот-дог и шел пешком до «Наяны» 15 километров туда и 15 километров обратно. Стоптал в Америке три пары ботинок, привезенных с собой из России.

В очередной раз придя в «Наяну», я объяснил всю безвыходность нашей ситуации. Местный функционер, сорокапятилетний бородатый еврей славянского типа, не желал войти в наше положение:

— Порядок есть порядок. Надо ждать.

— Скажите, пожалуйста, а вы-то сами когда сюда переехали?

— Мои родственники эмигрировали из Жмеринки в 1928 году.

— Так в чем разница между нами? Ты просто приехал сюда на 50 лет раньше. Что ты из себя воображаешь?

Я перешел на «ты» и буквально вскипел, а он, видать, понял, что появился неплохой шанс быть побитым, и подписал мне чек на оплату

квартиры. Надо отдать ему должное, он все-таки помог нам с мамой выпутаться. Позже, при случае, мы даже обнялись.

Началась эпопея с заменой документов. В Америке на низших административных должностях, особенно с иммигрантами, работают неграмотные люди, и они умудрились сделать ошибки во всех документах, выданных моей маме. В самом главном документе неправильно написали фамилию, магнитная линия на карточке не работала. Мне пришлось бегать по инстанциям и исправлять, а американская бюрократия еще хлеще советской.

Я постарался хоть как-то привезти мамино жилище в порядок. Купил цемент и замазал дыры, чтобы крысы не лазали. Нашел мебель для квартиры. Ненужную мебель американцы перед отправкой на свалку выставляют на улицу, и нуждающиеся бесплатно забирают ее, в этом нет ничего предосудительного. Я притащил диван, стулья, стол, даже нашел очень красивую лампу.

Все равно уезжал с тяжелым сердцем, такое тоскливое впечатление производил район, где поселилась мама. Ужасно грустно оставлять в неприятном месте родного человека. В России нет такого явного контраста, а в Нью-Йорке заселение идет пятнами: вот красивая улица, квартал состоятельных итальянцев, через пару кварталов — грязь, вонь, обитают бедные негры и появляться белому небезопасно.

Через три месяца я прибыл в Россию, собираясь вернуться к маме уже с нормальной суммой и переселить ее в нормальную квартиру. Мама получала от американского правительства 500 долларов в месяц, и 400 сразу уходили за жильем. Оставалось всего 100 долларов — мягко говоря, не разгуляешься.

По возвращении домой сразу подал документы на американскую визу, но неожиданно получил отказ. Я попытался достучаться до консула — не получилось. «Решение консула не обсуждается», — заявили клерки. И так меня мурыжили два года, постоянно отказывая в визе, а мать там, бедная, одна еле-еле сводила концы с концами. Пробовали передать 5000 долларов через какого-то поляка, но он оказался нечестным на руку и деньги просто украл.

Я не находил себе места от безысходности. В результате решил покупать квартиру для матери через брата Юрия Александровича Изачика, живущего в Америке. Попалась очень хорошая женщина Раиса (если жива, дай бог ей здоровья), продающая квартиру. Я ей сказал: «Куплю

у вас квартиру, но меня в вашу страну не пускают». Она посоветовала: «Подавайте документы. Если будет отказ, вы мне скажите».

После очередного отказа Раиса стала звонить консулу и послу, спрашивала: в чем дело, почему не пускаете? Объясняли тем, что я в Америке три месяца жил и работал, что запрещено. Пытался доказать, что в России обладаю бизнесом, материально обеспечен, зачем мне в Америке еще работать. К счастью, Раиса оказалась не робкого десятка. Она страдала посла тем, что, как честный налогоплательщик, пожалуется в Конгресс, дойдет до суда. Короче говоря, достала она посла, и мне наконец-то поставили визу.

Я приехал, купил матери хорошую квартиру на Брайтон-бич на берегу моря, оставил ей побольше денег на жизнь, в общем, окончательно решил бытовые проблемы. Прямо камень с души упал.

Возникло естественное человеческое желание хоть одним глазом посмотреть на родственников в городке Шарон. Интересно же — какие они, отпрыски бабушки Гели, родной сестры моего дедушки Яши. Но тогда, в 1993 году, компьютеры и интернет не имели широкого распространения, и я так и не нашел адресов. Но мечта когда-нибудь познакомиться со своими троюродными братьями (или сестрами — не знаю) осталась.

Я маме советовал: «Позвони, напиши им. Пусть они сейчас тебе помогут, а я им отдам деньги». Но она очень гордый человек. Сказала: «Поеду, когда смогу ни о чем не просить». Такая семейная черта.

Мама привыкла жить экономно. Иммигрантам давали продовольственные карточки на 100 долларов в месяц. И мама ухитрялась еще и возвращать часть денег наличными. Допустим, в магазине продавали хлеб по 50 центов, она расплачивалась талоном на один доллар, брала хлеб, а сдачу получала мелочью. Каждый месяц у нее накапливалось долларов по тридцать. Когда я приезжал, она мне все пыталась сэкономленные деньги вручить. Ясное дело, мать всегда готова отдать последнее.

Неоднократными благополучными возвращениями в Россию я заслужил благосклонность американского посольства, мне стали беспрепятственно оформлять визы, и я часто, пять-шесть раз в год, приезжал к маме. Она, конечно, грустила в Америке. Язык в 70 лет учить сложно, близких и друзей нет. В итоге я волевым решением забрал ее к себе. Последние десять лет своей жизни она провела на родине.

О чем это говорит? Адаптироваться в чужом обществе после сорокалетнего возраста очень тяжело, даже порой невозможно. Ты не знаешь язык — во всяком случае, никогда его не освоишь на уровне местных жителей. Для них ты всегда останешься чужим.

Я это отчетливо понимал и всерьез переезд не рассматривал. Во-первых, меня удерживали дела в России. Во-вторых, я много читал о русских предпринимателях, уехавших за границу после революции 1917 года. В моей библиотеке таких книг не менее тридцати. К сожалению, судьба российских капиталистов за границей печальна. Ни один на чужбине не смог стать предпринимателем такого же уровня, как в России.

Взять даже бренд «Смирнофф». Он стал успешен на Западе, но не благодаря выходцам из России. Краткая история такова: сын основателя Владимир Смирнов был вынужден покинуть Россию в 1917 году и пытался заниматься водкой в Стамбуле, Львове и Париже, но успехов не достиг, и только в 1939 году, когда президент Heublein Джон Мартин выкупил права на бренд, тот стал развиваться. Американский рынок пустовал после сухого закона, потребители отдавали предпочтение виски, но Мартин смог убедить их, что «виски без вкуса и запаха» тоже достоин внимания.

Максимум, чего достигали успешные русские предприниматели за рубежом, — это покупка дома где-нибудь во французском Биаррице, где они красиво доживали свой век на накопленные деньги. В местном обществе они уже адаптировались. А вот их дети и внуки знали языки, получали соответствующее образование, их ментальность сдвигалась к западным образцам, поэтому они обретали шанс на успех. Все зависело от способностей и трудолюбия.

Исключения из правил составляли русские ученые, прекрасно адаптировавшиеся за границей даже в первом поколении. Приведу пару самых ярких примеров. Игорь Иванович Сикорский. В Российской империи в возрасте двадцати лет он сделал первый вертолет, а в двадцать пять создал четырехмоторные самолеты «Русский витязь» и «Илья Муромец». В 1918 году вынужденно уехал из большевистской России, обосновался в США, где стал зачинателем вертолетной индустрии.

Владимир Козьмич Зворыкин после революции бежал в Омск, неподконтрольный большевикам, занимался оборудованием радиостанций, ездил в командировки. В 1919 году, во время его рабочей поездки

в США, пало правительство Александра Колчака, поэтому Зворыкин принял решение остаться в Америке, где стал изобретателем сначала черно-белого, а потом и цветного телевидения.

Современный пример — Женя Харламов, имеющий выдающиеся способности в математике и окончивший с золотой медалью школу в Новосибирске. Ему дали грант на учебу в Италии. В университете города Больцано он защитился и хотел вернуться домой, где живут мама и папа, тоже ученые.

В Больцано он получал две тысячи евро в месяц, а в Сибирском отделении Российской академии наук ему предложили семь тысяч. Рублей. А как прожить на такие деньги? Конечно, талантливого человека заметили, привлекли к работе за границей и уже платят ему в разы больше, чем в Больцано.

Евгений ведет проект для Siemens в Оксфорде. По всему миру на электростанциях энергию вырабатывают десятки тысяч турбин Siemens. На них стоит сложная аппаратура, передающая информацию об их исправности. Но объем информации слишком большой, сигналы поступают поздно, и ремонтная бригада приезжает только через две-три недели, когда проблемы усугубляются. Перед математиками поставили задачу: на раннем этапе диагностировать неправильную работу турбин, чтобы без промедления отправлять ремонтников. В масштабах компании это даст колоссальную экономию.

Когда мы познакомились с Женей в Мюнхене, они уже добились заметного прогресса: узнать о нарушении и прислать бригаду стало возможно уже на третий день. Сейчас работают над тем, чтобы все решалось в первые сутки.

Я Женю привлек для создания математической модели своего предприятия. При наших громадных объемах, при четырехстах наименованиях продукции надо понимать, как тот или иной продукт себя ведет. В плюсе он или уже в минусе? Мы можем, конечно, видеть, но надо вычленивать каждый цех, подразделение, провести много ручной работы, а хочется нажать кнопку и получить полную картину. Одаренный парень уже два года этим занимается, есть очевидные успехи, мы повысили рентабельность на 30 процентов. Мелочовка, вылезая при таком контроле, позволяет здорово корректировать действия.

Обидно, что талантливые специалисты уезжают из России. При всей их любви к родине — и родина должна любить своих сынов и дочерей, чтобы они хотели остаться и работать.

Представьте себе, какой экономический эффект можно получить только от программ, внедренных Евгением Харламовым у нас. Я уже не говорю о программах, разработанных им на Западе. Россыпи русских талантов по всему миру, а мы не можем дать им нормальную зарплату. Надо их возвращать, сделать так, чтобы им стало интересно в России.

Запад исключительно рационален: он любит русских, если те способны что-то дать — либо поделиться знаниями, либо принести деньги. Приветливо встречают, когда мы инвестируем в местную экономику: покупаем дома, приезжаем отдыхать, ходим по ресторанам — то есть тратим деньги. Как только вы хотите в Америке или Европе заработать деньги, отобрать у местных кусок хлеба, знайте: никому вы не нужны. Элементарные вещи, обыкновенный капитализм.

Я встречался с бывшими советскими гражданами, эмигрировавшими в Америку в 70–90-х годах. Ясное дело, поначалу они считали себя великими, намного умнее тех, кто остался. Но никто из них, как правило, не достигал социального уровня, который имел в СССР. Тут он работал врачом или учителем, а там — мусорщиком или таксистом. Один соотечественник однажды сказал мне:

— В России легко зарабатывать, можно грести деньги лопатой.

— Конечно, легко. Давайте так: я вам покупаю лопату, мешок и билет в Россию. А из того, что нагребете, десять процентов мне отдадите.

Когда я серьезно заболел и жил полгода в Мюнхене в съемной квартире, познакомился со многими русскими. Те, кто уехал после сорока лет, бедствуют, никто не выучил язык на профессиональном уровне, большинство занимаются подсобными работами, да еще вынуждены уходить от налогов, чтобы сводить концы с концами.

Тяжело вкалывать, не платить налоги, по факту быть людьми второго сорта — ради этого стоило уезжать? Людям стыдно признаваться, что они поступили неправильно. Они приводят аргументы: уехали ради будущего детей. Но и дети не сильно жируют.

Человеку, окончившему в Германии обычный гуманитарный университет, тяжело заработать больше тысячи евро в месяц. Одна знакомая девочка занимается с афганскими мигрантами, у которых своя точка зрения на жизнь, например на роль женщин в ней. Она тратит на этих людей по 8–10 часов в день и получает в районе тысячи евро в месяц. Не слишком-то шикарно.

Кроме того, у русских в Германии скучная жизнь. Они варятся в своем маленьком кругу, с немцами общаются мало, дружбы никакой не возникает.

Так что взрослому человеку, отправляющемуся за границу без денег, надо четко понимать, что он если и не поставит крест на своей жизни, то останется человеком второго сорта. Речь, конечно, не о гениальных программистах или математиках, а о людях обычных способностей.

Формула Петрова

В Москве мама знала тетю Фелю, работавшую кассиршей в ГУМе. Миловидность и доступ к дефициту приводили к наличию у той богатых любовников. Вместе с одним из них, молдавским евреем, заведующим угольной базой, она оказалась в Америке.

В Москве тетя Феля была королевой местного масштаба, жила в трехкомнатной квартире у метро «Спортивная», а на Брайтон-бич она стала обыкновенной пенсионеркой, снимающей со своим другом две семиметровые комнаты.

Чтобы подзаработать, тетя Феля стала печь торты. Испекла сначала один, отнесла в магазин International, где его по кускам продали. Потом два торта, и так дошла до семи тортов в день.

Через несколько лет я вспомнил опыт тети Фели. Когда мы стали играть в футбол на территории нашего завода в городе Пушкино, выработалась традиция: жены приносили по блюду, которое у них лучше всего получается. Например, жена главы администрации приносила жареную рыбу, супруга председателя колхоза — заливное, еще чья-то жена — беляши.

И у меня родилась идея: открыть магазин и продавать в нем эти исключительные блюда. Всем идея понравилась, и я рассказал о ней главному врачу СЭС Виталию Андреевичу Петрову.

— Боря, ты вообще где живешь? Кто тебе разрешит приготовленное в домашних условиях продавать в магазине?

— Ну, в Америке тетя Феля у себя на кухне делала...

— Да ты что?! У нас должна быть отдельная плита для рыбы, отдельная плита для мяса, отдельная плита для мучных изделий. Кроме того, нужны отдельные раковины для мытья рыбы, мяса. Кто это себе может позволить у себя в квартире?

— Подожди, а как же в Америке делают?

— У нас не Америка.

Успешные иностранцы

Российским предпринимателям сложно проявить себя за границей, как и иностранным в России. Одно из исключений — семья Нобелей.

Архитектору и конструктору Эммануилу Нобелю поначалу сильно не везло. В Швеции у него затонули несколько барж со стройматериалами, и он попал в список банкротов. Спасаясь в прямом смысле от долговой ямы, он переехал в Россию. В 1838 году в Санкт-Петербурге Нобель открыл мастерскую, где изготовил подводную мину собственной конструкции. В 1840 году мину показали великому князю Михаилу Павловичу, после чего Нобель получил 25 тысяч рублей на организацию производства мин.

В Крымскую войну эти мины оченьгодились. Россия в Черном море была разгромлена Англией и Францией, уже обладавшими к тому времени паровым флотом, тогда как Россия — только парусным.

Враги, поняв, что мы не защищены, подошли к Санкт-Петербургу, блокировали русский флот, но не решались на атаку, опасаясь мин. Весной 1855 года британские фрегаты подорвались на минах конструкции Нобеля и только после этого оставили попытки приблизиться к Кронштадту. Мины Нобеля использовались и при обороне Свеаборга и Ревеля (нынешнего Таллина). Таким образом, Нобель спас Петербург от завоевания. А если бы мины начали использовать раньше, в Крыму, возможно, избежали бы поражения и во всей Крымской войне.

Сын Эммануила Нобеля Альфред, отучившись во Франции, приехал в Россию и изобрел динамит. Но запатентовать его не смог, потому что изобретение совпало по времени с покушением на Александра II. Поэтому Альфред Нобель вернулся обратно в Швецию и запатентовал динамит там.

Интересна история создания Нобелевской премии. Когда умер брат Альфреда Нобеля, газетчики перепутали и написали, что умер человек, который изобрел способ убить как можно больше людей за короткое время. Нобель ужаснулся и утвердил Нобелевскую премию. Сейчас о награде знает каждый, но лишь немногие в курсе, как Альфред Нобель нажил свое состояние.

Другой сын Эммануила Нобеля, Людвиг, стал крупным российским промышленником.